

卓然而立,青岛陆港新城快速崛起

发展需要底气,对于青岛北部的标杆新城——陆港新城来说,这份底气来自建设项目利好不断。

2019年以来,青岛百联奥特莱斯、山九现代物流、上海通号信号系统维保中心、四方所轨道交通核心系统研发和产业化项目……优质项目纷至沓来,进一步补齐城市发展的短板,擦亮城市产业底色,使陆港新城在青岛市即墨区西部实现华丽转身、强势崛起,与东部的青岛蓝谷渐成遥相呼应之势。

仅用了不到3年时间,一座颇有成色的新城拔地而起,其成功的奥妙源自何处?



济铁物流园一汽大众商用车运输专用线。

坚持高起点规划,高标准建设

且看陆港新城,位于即墨区西南部,地处即墨、胶州、青岛高新区交汇处,总规划面积136平方公里,包含蓝村镇102平方公里,大信镇34平方公里,核心区规划面积30平方公里。域内交通运输四通八达,胶济、蓝烟、青荣3条铁路贯穿域内,另有6条高速公路、省道在此交汇,地铁16号线自东向西贯穿域内。

得天独厚的位置条件为陆港新城发展带来无限可能,现已列入《青岛市2050远景发展战略》,成为青岛都市区核心区规划的功能组团之一。

陆港新城自诞生之日起,便坚持高起点规划,高标准建设,邀请同济大学吴志强院士团队进行“两城一谷”整体规划,布局慧展之城和云创之城,围绕棘洪滩水库和挪城水库打造两湖绿谷,通过发挥陆港动能和空港优势,使物流人聚,空间缝合。

“吴志强是中国工程院院士,曾经参与过雄安新区的规划,团队在国内甚至国际上都是很高水平,吴院士一般不给乡镇做规划,但是我们这个地方的独特地理位置和发展前景吸引了吴院士。”蓝村镇党委书记、即墨国际陆港党工委副书记周遵贤充满自豪地说道。

2019年是全面落实规划的第一年,也是新城交通提升行动的第一年,这一年里建设了双向八车道的陆港大道,打通通往胶东国际机场“最后一公里”的站前街,三城路蓝村段拓宽工程开工在即……交通的“生命线”作用得到了充分体现,透过顶

级的设计规划,打通了发展主动脉,蓝村镇构筑轨道交通、港口经济、跨境电商、智慧物流、新零售、新材料、绿色建筑和服装针织制鞋八大板块,就此拉开城市发展大框架。同时,公路港、铁路港、海港、空港“四港联动”的多式联运国际物流枢纽体系正在全面形成,产业集群、配套完善、宜居宜居、产城融合发展的陆港新城已具雏形。

放大资源优势,打造国际物流大通道

“古人云,靠山吃山,靠海吃海,我们这里靠着铁路,靠着新机场,就要围绕铁路、机场做文章。”这是周遵贤时常挂在嘴边的一句话。

陆港新城位于胶州湾都市区的中心地带,为打造“海陆空铁”四位一体多式联运国际物流大通道,这里现已形成以青岛港即墨港区为代表的港口经济、以济铁物流园为突破口的智慧物流产业、以城轨轨道交通配套基地为支撑的轨道交通产业、以青岛百联奥特莱斯广场为核心的新零售产业、以跨境电商小镇为载体的跨境电商产业、以中航发军民融合产业园为基础的新材料产业、以中青航绿色绿色建筑为崛起的绿色建筑产业、以雪达集团为龙头的纺织服装产业八大板块齐头并进的发展格局。

其中,即墨济铁物流园是由中国国家铁路集团批复、济南局集团公司投资建设,是全国42处物流基地之一,也是青岛地区唯一的大型综合铁路物流园区。自8月29日开园以来,运送一汽大众小汽车

突破6万辆,开通辐射全国19个城市的班列,一汽大众(青岛)华东生产基地约50%的车辆通过铁路运送到全国各地。随着奇瑞新能源助力青岛建设全球最大新能源汽车产业基地,济铁物流园也有了新的战略目标。“我们正与奇瑞新能源洽谈物流合作,等建成投产后我们会再开通一条新能源汽车专用运输线,打造北方地区最大的铁路商品汽车物流基地。”青岛即墨济铁物流园总经理杨双英介绍。

与此同时,陆港新城所地处的蓝村镇充分利用胶东国际机场半小时经济辐射圈内的区位优势,瞄准即将启用的有利时机,蓄力谋划临空经济区。2019年投资2000万元进行站前街西通工程,打通通往青岛新机场的最后一公里;高标准实施临空产业区环境综合提升工程,投资1.64亿元新建集高端住宿、总部经济、会议、文娱等功能于一体的科创服务中心,目前项目主体已完工,建成后将成为临空经济区“招才引智”的活力磁场。

腾笼换鸟盘活土地,传统产业转换新活力

南泉工业园是一个老工业园区,由于起步发展早,产业相对滞后,产出效益低。为此,蓝村镇充分利用工业园区紧邻青银高速青岛站的地理位置,培育陆港新城新零售OUTLETS产业,抽调精兵强将组建临时“征迁指挥部”,仅用了不到5个月的时间完成占地1260亩,涉及55家企业,建筑面积达40

余万平米园区的整体征迁,创造了陆港新城建设“新速度”,并于2019年引进投资13亿元的青岛百联奥特莱斯广场项目,增强了陆港新城的辐射带动能力,完善城市服务功能。

陆港新城在布局新兴产业的同时,始终没有摒弃传统支柱产业,当地政府下大力气对传统行业企业技术创新进行引导和扶持,加快推进供给侧结构性改革,使传统行业焕发新活力。

兆龙门窗是蓝村镇传统企业的一员,近年来尝试打破传统生产模式,依靠自主研发的全自动生产线和综合管理系统,探索通过多渠道自助下单、个性化设计制作、全程网络实时管控等多种方式破题,开启了自动化、网络信息化的生产新模式,步入全球化高性能门窗私人定制新天地,将绿色、节能、环保进行到底。

“之前由于没有数据支撑,工人要懂图纸、会工艺,能识别数据并录入系统,不仅效率低,还容易出错。自从自动化生产推行后,出错率大大降低,产品精度、制作效率大幅度提升。”兆龙门窗网络数据运营中心副总经理孟庆华结合企业前后变化介绍,现在工人全程不介入数据运转,只需根据屏幕提示做一定的辅助操作,每人每天生产量由原来的3平方米提高到15平方米,加之先进材料的运用,门窗品质有了质的飞跃,国内外客户相较自动化前数量同比增长50%。

青岛财经日报/青岛财经网记者 门国锋 通讯员 刘耀泽 徐宁

财经·科创

责编:张吉鹏 美编:郝宗耀 审核:刘璇

在全球各地上演“聚好看”的故事

——专访聚好看科技股份有限公司常务副总经理夏章抓

网商银行牵手海尔“输血”小型经销商

青岛财经日报/青岛财经网 昨日,网商银行与海尔达成深度合作,网商银行将全面为海尔销售渠道提供金融服务。

海尔全国数万家经销商,尤其是大量以往无法获得信用贷款的小型经销商,将首次全方位获得数字金融的输血。而经销商得到资金支持后,反过来也将带动品牌的销量与客源。

网商银行在供应链金融上的发力,意味着阿里商业操作系统再添新利器。

海尔在2019年10月就与网商银行开始进行试水合作,网商银行运用数据科技能力为海尔定制了专属风控模型,并提供310模式的产品体验。短短3个月内,支持海尔经销商春节旺季备货资金需求超过1亿。

由于合作效果超出预期,此次双方签署深度合作,网商银行的服务范围将从原来的海尔一级经销商扩展到全部经销商。借此,海尔经销商的贷款可获得率将提升到70%。

网商银行不仅帮助经销商和门店解决订货资金短缺的问题,同时整合蚂蚁金服的综合金融服务能力为经销商和门店解决如何更好地“卖”。此次合作,网商银行将联合支付宝,为经销商提供聚合支付、线下收单和花呗分期海尔用户0元购等一揽子服务,并探索将国际支付结算能力赋能给海外经销商,助力海尔的海外战略。

下沉几乎是所有品牌的痛点,而一个力量强大的经销商网络对于品牌下沉可谓必不可少。海尔的经销商网络遍布全国,其中有数量众多但体量较小的长尾经销商。小型经销商往往在采购过程中难以通过自有资金实现周转,由于无抵押品、无担保和征信记录少等特点,更是难以满足传统银行贷款准入的标准,此类供应链融资便成为传统金融机构的服务盲区。

海尔方面表示,与网商银行合作以后,长尾经销商的实力将显著加强,成为海尔在下沉市场销售的生力军。

互联网预言大师凯文·凯利曾说:AI会像水电一样,成为商业社会的基础设施。如今,这个预言正在慢慢变为现实。

随着新一轮科技革命和产业变革的浪潮来袭,AI技术风头渐盛,为人们的生活带来了深刻嬗变,这其中,大屏AI的应用为众多家庭用户赋能。例如,亲朋好友足不出户就可以在电视上实现不同家庭成员之间的高清视频互动;在电视上通过智能语音服务,订外卖、订机票、找明星同款……电视成为用户生活的助手,屏幕就是用户无限生活场景的延伸,而这些想象,在青岛本地互联网公司聚好看的深耕细作下成为了实现。

“转型升级”是聚好看科技股份有限公司常务副总经理夏章抓形容企业在2019年发展的关键词。这一年,聚好看全面升级AI技术平台,高屋建瓴筹划在全球的布局,地域的扩展与技术的深入,让聚好看成为全球最大互联网电视云平台,在世界各地的大屏AI上演着“聚好看”的故事。



山东首家互联网独角兽企业崛起

2018年2月,阿里巴巴与爱奇艺看重互联网电视运营平台所具有的巨大渠道价值,共同入股聚好看,抢下10%的股份,让这家原本名不见经传的新兴互联网企业走进了大众视野。而在2019年5月,聚好看以12亿美元估值入选“中国独角兽企业”,成为山东首家上榜的互联网企业,让更多的人侧目相看。

成立短短几年时间,便已斩获多项殊荣,在某种意义上,聚好看是最具青岛基因的独角兽。它孕育于品牌名企海信,是海信对行业变化先知先觉、不断谋求转型升级的范例。站在巨人肩膀上,聚好看通过不断的精耕细作,在运营上做出特色,做到了走得更远。在刚刚过去的2019年,聚好看为全球5127万家庭,为大约1.5亿消费者提供场景化的AI服务。以“云计算+大数据+人工智能”为全球用户提供可靠稳定的智能服务,公司累计申请专利428项:其中申请国际发明专利16项;拥有软件著作权30余项。

夏章抓介绍,聚好看率先基于5G在全球推出大屏社交服务。去年7月发布了Hitable智能大屏系统,实现了家庭的社交场景,足不出户在电视上实现了不同家庭、家庭成员之间的高清视频互动、边看边聊;让朋友们在各自家中一起K歌、一起AR健身,让越来越多的家庭充盈更多的团聚、欢乐与亲情。

同时,聚好看持续在AI技术上进行投入。实

现了基于大数据技术的个性化服务,打开电视每个用户看到的是最符合自身需求和偏好的内容;此外,还率先实现全场景图搜和智能语音服务,订外卖、订机票、找明星同款这些在电视上都能轻松实现,目前聚好看基于大屏的服务覆盖了14大类88种场景。

“如果说电视是用户生活的助手,屏幕就是用户无限生活场景的延伸。聚好看想做的是,将基础设施在电视这一大屏上‘建设’到最好。”夏章抓介绍。在深耕场景应用的同时,聚好看延伸产业链,全力打造家庭教育产品。针对家庭教育受众,打造大屏学习与移动学习联动模式,满足家庭所有年龄段用户的学习需求。

搭建产业生态赋能中小企业

“风起于青萍之末,浪成于微澜之间”,科学技术无疑是推动社会前进的主要动力,一次次技术革命的浪潮造就出站在它浪尖上的成功者。而对于处在高速发展期的聚好看来说,企业发展布局既要步步为营,稳扎稳打,又要流星赶月、闻一知十。

2019年的经济大势,让众多互联网企业感觉到压力重重,在夏章抓的眼中,发展的压力与负重前行,是互联网企业的一种常态。“对于我们来讲,每一年都很艰辛,AI技术的更迭一日千里,需要不断追赶、奔跑,才能踏准行业节点,获得最佳发展时机。”

聚好看的定位是成为世界一流的家庭互联网



夏章抓

AI公司,为全球亿万家家庭提供场景化服务。“2020年,我们全球用户将达到6500万,6500万家庭代表着2亿的受众群体,并且聚好看会在美国、欧洲、日本等国家和地区建立研发中心,网罗全球的科技资源与科技人才,以新的发展方向,寻找新的业务增长点。”夏章抓说。同时,秉持“以用户体验为中心”的理念,聚好看将持续加大AI方向的研发投入、人才培养以及国际合作,持续升级AI产品能力,实现深层次的人机交互,打造新一代人工智能家庭服务。并在AI、VR平台业务的输出做出突破,帮助中小企业赋能,搭建产业生态。

夏章抓预测,在未来,语音图像以及感知类的交互将无处不在,硬件形态将发生革命性的变化,“目前来说,语音跟图像的技术,人脸识别已经逐步进入人们的生活,会逐步进入一个爆发点,在未来,人跟物的交流不需要太多手工操作,会更容易,在这个爆发点来临之前,我们需要储备更多的技术力量,技术人才,为产业将来的发展做好准备。”

夏章抓坦言,依赖技术的爆发点和突破口,找到新的业务增长点,让现有业务实现快速发展,在这个过程中,人才是关键。他期待未来青岛能有更多吸引人才的政策落地,尤其是引进云计算、大数据、人工智能等方面的高端人才。汇聚全国,乃至全球的专家和技术人才的引进,为企业发展提供人才支撑与智库支持。青岛财经日报/青岛财经网记者 姜洁